

SK주식회사의 현재 그리고 미래



이 만 우
SK(주) 홍보팀장

석유협회는 이번호부터 기간산업으로서 국가경제발전의 한 축을 이루고 있는 국내 정유회사들의 현재 추진사업과 21세기 사업방향을 소개하여 독자들의 정유회사에 대한 이해를 돕기 위해 회원사리뷰를 연재할 계획이다. <편집자주>

SK(주)의 21세기 새로운 Vision은 가치혁신 기업으로 재탄생하는 것이다.

다시말해 2005년에는 국내기업중 기업가치 측면에서 1위에 올라서고, 가장 성공적인 가치혁신기업으로 평가받으며, 기업 구성원 모두가 자랑스러워하는 기업으로, 그리고 사회에서 존경 받는 기업으로 성장하는 것이다.

이를 위해서는 기업 투자효율을 극대화하고 주주, 투자자, 종업원에 대한 Return을 극대화 하는 것이다. 이와 동시에 종업원들도 World Best 능력을 보유하고 이에 맞는 보상을 받게 되는 기업이 되는 것이다.

궁극적으로 SK(주)는 기업가치 극대화를 통하여 첫째, 주주/투자자들에게는 가장 투자하고 싶은 기업이 되고 둘째, SK의 구성원들에게는 가장 일하기 좋은 직장이 되며 셋째, 고객에게는 가장 사고 싶은 Brand가 되고 넷째, 전체 가치 사슬의 참가자들에게는 가장 선호하는 Partner가 되는 것이다.

이를 위하여 SK(주)는 다음과 같이 사업구조 및 기업전략을 재편하려고 한다.

1. 핵심 사업의 Word Best 달성을 통한 가치극대화

SK(주)가 현재 영위하고 있는 핵심 사업인 에너지·화학 사업은 모든 분야에서 World Best 가 되는 것이 목표이다.

현재 SK(주)는 국내 시장점유율에서 부동의 1위를 지키고 있다. 휘발유 시장점유율 36%이상을 차지하고 있으며, 화학사업분야에서도 국내 화학제품 공급에 중요한 역할을 수행하고 있다. 특히 국내 최초로 정유공장을 건설, 국내 석유류제품의 안정적 공급을 통해 국가산업발전의 중추적 역할을 수행하였으며, 또한 국내 최초의 나프타분해공장을 건설, 안정적인 화학제품 공급에 주력해 왔다.

하지만 SK(주)는 이에 만족하지 않고 에너지 화학부문의 확대를 모색하고 있다. 먼저 한국가스공사와 한국전력 발전 부문의 민영화에 적극 참여, 에너지선두기업의 위치를 굳건히 한다는 계획이다. 또한 에너지 화학사업과 관련한 다수의 Vision과제를 도출하여 현재 시행중에 있으며 향후 2~3년 이내에 가시적 성과를 보일 것으로 예상된다. 이는 Global 경쟁환경 하에서도 핵심사업의 경쟁 우위를 확고히 하는 의미가 있다.

2. 에너지 Portfolio의 재구성과 에너지 Network 확대

SK(주)는 현재 정유와 도시가스로 구성되어 있는 에너지 분야의 Portfolio를 미래의 수요구조 및 환경규제의 추세에 맞추어 재구축한다.

이미 미국의 유명 가스업체인 엔론과 합작하여 SK-엔론(주)라는 도시가스 회사를 설립, 가스사업에서 공격적인 마케팅을 전개하고 있으며, 또한 환경규제 추세에 맞추어 연료 전지개발사업에도 적극적인 투자를 모색하고 있다. SK(주)는 최근 현대자동차와 합작하여 소형 연료전지 자동차 개발에 성공하였다. SK(주)는 앞으로도 지속적으로 전력/ LNG로의 진출을 통하여 Total 에너지 Network을 완성함과 동시에 Utility 분야의 사업 비중을 확대할 계획이다.

3. 핵심역량을 바탕으로 하는 새로운 사업구조의 구축

SK(주)는 현재 에너지 화학사업의 World Best 추구 및 에너지 Portfolio 확대를 기반으로, 새로운 사업구조를 구축한다.

첫째, 마케팅 분야에서 핵심역량을 강화하여 Market Oriented된 기업으로 탈바꿈한다. SK(주)가 구축한 에너지 Network을 바탕으로 고객정보를 Data Base화하고 이를 활용, Offline Network 및 Internet 등의 Online Network을 결합하여 개인/ 법인고객에게 Total Solution을 제공하는 기업이 된다.

현재 SK(주)는 3,700여개의 주유소와 또한 700만명의 엔크린보너스카드회원을 보유하고 있다. 이와 더불어 '99년 3월부터 본격적인 서비스를 개시한 캐쉬백(Cashbag) 서비스는 현재 엔크린보너스카드 회원 및 SK텔레콤 회원, SK텔레콤이 인수 예정인 신세기통신 가입자 등을 포함하여 2,000만명 이상의 잠재회원을 확보하고 있다. 이는 SK(주)가 Offline과 Online을 통합한 완벽한 마케팅회사로 발

전하는 기반이 될 것이다.

둘째, R&D분야 및 핵심역량/ Intangible Assets의 활용을 극대화하는 Innovative한 기업으로 발전한다.

SK(주)가 그동안 축적한 생명공학 등에서의 기술역량을 최대한 사업화하고, SK(주)가 보유한 핵심역량/ Intangible Assets을 중심으로 내외부 자원을 활용, 획기적으로 기업가치를 증대할 수 있는 사업 Model을 구축한다.

현재 생명공학분야에서는 이미 우울증치료제, 간질치료제 등을 개발하여 미국에서 임상실험을 진행중에 있으며 우울증치료제는 국내 처음으로 임상1단계를 완료하였으며 간질치료제는 미국의 유수한 제약회사인 존슨앤존슨그룹에 390만달러의 기술판매를 성공하였다. 현재 미국 뉴저지에 위치하고 있는 의약개발센터를 중심으로 중추신경계 질환 치료제에 대한 집중적인 연구를 통해 사업화단계로까지 발전시켜 나갈 계획이다.

상품화되지 않는 기술은 죽은 기술이라고 보기 때문이다. 또한 인재양성을 위해 '사원 안식휴가제'도 부활하였다. 종합마케팅회사로 변신하고자 구성원들에게 활력을 불어 넣고 또한 재충전과 자기개발을 통해 개개인의 능력을 극대화하기 위한 방편이다.

셋째, Global기업으로 성장한다. SK(주)는 Global 수준의 경쟁력을 갖추고 Innovative Technology, Customer Based 핵심역량을 강화하고 발굴된 Intangible을 활용하여 진정한 Global 기업이 된다.

SK(주)는 위와 같은 목표를 달성하기 위해서 변화와 혁신, 유연과 속도를 최우선으로 하여 조직구조 개편 및 강력한 성장엔진을 구축하고 있다. 올 한해만도 100개가 넘는 신규사업을 시작, 누구도 예상하지 못한 혁명적 대변신을 이루어 낼 계획이다.

2000년은 SK(주)에게 재도약과 혁신의 한 해로 기록될 것이다. 🍀